

面	7月2日 3014号	7月9日 3015号	7月16日 3016号	7月23日 3017号
1面	<b>業界動向</b> 住友生命G 20年度業績・21年度営業戦略 デジタルツール活用に自信深める リモート採用に注力、6千人予定	<b>業界動向</b> 富国生命G 20年度実績・21年度営業戦略 顧客との強い関係性を改めて実感 出入り不可でも非対面活動で成果	<b>業界動向</b> 日本生命G 20年度実績 グループ保険料等収入は前年比9.3%減 基礎利益対前年比マイナス0.8%	<b>業界動向</b> 日本生命G 20年度実績 保険料等収入国内計、窓販で30%減 営業職員チャネルコロナ禍の影響で販売減
2面	<b>業界動向</b> 朝日生命 20年度決算 新契約実績 前年を上回り堅調に推移 基礎利益、165億円増の465億円	<b>業界動向</b> T&D保険G 20年度実績 事業堅調、グループ修正利益は増加 堅調な業績により新契約価値増加	<b>業界動向</b> T&D保険G 20年度実績(その2) ペット&ファミリー 新契約好調に推移 新型コロナウイルス 死亡保険金支払い209件	<b>業界動向</b> 日本生命G 20年度実績 日生 自己資本強化しSM比率増加 新型コロナウイルス関連支払い106億円
3面	<b>マーケティング</b> 新・消費者心理を探る 消費者はコロナ禍でどのように変化したか? ニッセイ基礎研究所 井上智紀	<b>動機付け</b> 今日から使えるセルフモチベーション術 やる気低下の原因を探る「3つの視点」 メンタルトレーナー 原小百合	<b>生命保険協会</b> 「生命保険契約照会制度」 顧客本位の業務運営推進の観点から構築 誰がどのような目的で利用できるのか	<b>再保険</b> 生保経営と再保険の役割 20 SM比率 保険会社の財務健全性を評価 2025年に導入予定の経済価値ベースのSM
4面	<b>中小企業開拓</b> 開拓するための基礎知識 事業継承・引継ぎ補助金 行政書士 石井亜由美	<b>募集手法</b> 社会保障の知識が、なぜ、生命保険募集に必要な のか 傷病手当金は、退職後受給できるのか? 任意継続者でも支給されず	<b>新商品</b> メットライフ生命 利率変動型一時払終身保険(米ドル建21) 一時払保険料の円換算額と同額を最低保証	<b>リスク</b> 相続と贈与 問題を考える 取り上げる項目・範囲と税の経緯からはじめよう (株)資産とリスク研究所 代表小山浩一
5面	<b>健康経営</b> T&Dフィナンシャル生命 健康宣言を策定 イキイキと働ける環境を	<b>退職後</b> 退職後「基礎年金」の保障では心もとない 【社会保障クイズ】 Q49からQ52まで4問出題 社会保障アカデミー協会 代表理事 青木隆憲	<b>損保新商品</b> 日本郵便・東京海上日動・三井住友海上・損保 ジャパン 「置き配保険」 配達後の荷物盗難の不安解消に	<b>営業情報</b> デュアル営業時代に磨くセールスリテラシー④ やりとりの記録・共有が次への一歩 石川浩司
6面	<b>法人営業</b> 舞台裏のレッスン帳 新しい時代の生命保険法人契約⑮ 介護リスクは高いものの増加傾向に歯止め	<b>法人開拓</b> 法人営業のABC 304 医療費控除と医療費援助制度⑥ 税理士 池谷和久	<b>法人開拓</b> 法人営業のABC 305 医療費控除と医療費援助制度⑦ 税理士 池谷和久	<b>法人営業</b> 実践! 法人契約獲得のケーススタディー 利益を繰延べしたい経営者 役員借入金対策を軸に対案
7面	<b>育成</b> 私が新人を育て上げます③ 見込客拡大に熱き情熱を注ぐ 育成トレーナー 堀尾末佐子	<b>販売実績</b> 太陽生命 「認知症保険」の販売好調 累計件数が70万件を突破	<b>社会保障</b> 社会保障なんでも相談センター 社会保障関連法改正点について 特定社会保険労務士 園部喜美春	<b>採用・育成</b> 組織長への道 組織づくりのあり方に開眼 豊かな組織には豊かな「人材」が集まる
8・9面	<b>F P販売</b> 教えてFP相談室② 資産運用の相談に強くなろう! ③つみたてNISA 寿FPコンサルティング 代表 高橋成壽	<b>F P販売</b> まるっとわかる! FPサプリ 会社経営者に法人医療保険は必要か? フコクしんらい生命 丸山 浩	<b>販売支援</b> コミュニケーション・ツール 「家計調査報告(貯蓄・負債)」からライフプランニング 貯蓄は三角 保険は四角の原点語る	<b>活動確認</b> ランクアップチェックシート コロナ禍でニーズ高まる第三分野商品 いちばん身近な不安を提案で取り除く
10面	<b>新商品</b> はなさく生命 〈かんたん告知はなさく定期〉 削減期間がなく、加入時から100%保障	<b>商品戦略</b> 富国生命 「健康経営配当」実施 配当率 被保険者ランク別に3%~8%	<b>書評</b> 「人生が変わる 究極の営業」 笹村敏夫著 保険営業18年のノウハウ・実体験を集約	<b>新商品</b> 三井住友海上プライマリー生命 通貨選択型就寝〈おおきな、まごころ2〉 特約付加で介護年金への移行も可能
11面	<b>商品改定</b> フコクしんらい生命 「解約返戻金抑制型医療保険」改定 主契約の保障充実と保険料引き下げ	<b>損保改定</b> 損保ジャパン 「メディカル・マスター」 役員・従業員の疾病、休業リスク補償	<b>採用・育成</b> 組織長への道 「信頼の絆と底力」 営業職は「自己管理ができる」が信念	<b>損保新商品</b> 損保ジャパン など 〈風評リスク対応費用保険〉 風評リスクの移転・軽減に有効
12面	<b>拠点長</b> 9月の活動指針 「やれたら」ではなく「絶対やるぞ」という覚悟 悪い拠点は全ての基本の徹底から	<b>拠点長</b> 拠点経営のメソッド 85 商品ありきの前に教えること 【故事・名言】 鼻の脛は短し…	<b>コロナ対応</b> 「新型コロナウイルス感染症」への対応 保険金・給付金 15万件、560億円 生命保険協会まとめ	<b>販売実践</b> チャレンジャー物語 80 拠点経営における中間管理職の意味と役割 本来所長の仕事を2人で担当
13面	<b>販売技術</b> 新セールステクノロジー ニードを掻き立てる⑩ [SALES Q&A] 利益は出ているが暖簾に腕押し	<b>販売技術</b> アプローチテクニック 向上術大全 人の表情の読み方 ② 目に宿る「セールス信号」をしっかり見極める	<b>販売技術</b> 新セールステクノロジー ニードを掻き立てる⑪ [SALES Q&A] 大言壮語を吐く社長の本音	<b>販売技術</b> アプローチテクニック 向上術大全 声からの感情の読み方 モニター越しの「距離感」に注意しつつ対応
14面	<b>採用・育成</b> 統率力と拠点経営 “プロ集団”を利用した新しい組織づくり [朝礼の話題] 災害・5割強が備え不十分と認識	<b>採用・育成</b> 実践! 営業所経営 拠点運営のスケジュールを明確にし共有 [朝礼の話題] 動物病院に連れて行くは2割	<b>優績への道</b> 優績へのナビゲーション 毎朝5時台に職域へ 常に契約の手がかりを探す	<b>拠点経営</b> 生命保険販売の原点に学ぶ 職域の廊下はいつも駆け足で [朝礼の話題] プライダール家電
15面	<b>営業情報</b> 三井住友海上・あいおいニッセイ同和損保 自動車保険中断制度に「重度傷病による運転不能」を追加 [6月の掲載記事一覧]	<b>採用・育成</b> 組織長への道 採用源はPTA仲間 「前進あるのみ」モットーに夢に向き合う	<b>ニュース</b> 損害保険料率算出機構 住宅総合の参考純率10.9%アップ 高まる大規模自然災害リスク	<b>ニュース</b> 損害保険料率算出機構 自動車保険の参考純率平均3.9%引き下げ 安全運転サポート車両等が普及
16面	<b>業界動向</b> 住友生命G 20年度業績 基礎利益0.9%減3570億円 メディアをコロナ禍でも快進撃	<b>業界動向</b> 富国生命G 20年度実績 解約・失効は大幅改善、ニーズ高まる 新契約ANP 第2四半期後に力強く回復	<b>業界動向</b> 少額短期保険協会 2021年通常総会開催 中期3カ年計画完遂の年に	<b>業界動向</b> ジブラルタ生命 「オンライン医療サポートサービス」 自宅で利用可能な8つのメニュー